

Syksyllä
2022
valmennamme
jälleen
myynnin
ammattilaisia
uudistumaan
ja kohtaamaan
vaativan ajan
haasteet.

VERONA
CONSULTING



TEKNINEN KAUPPA



Ratkaisumyynnin valmennuksemme Vastaa vaativan ajan tarpeisiin

“Emme ole myyjiä vaan asiantuntijoita”

Asiakasratkaisun löytäminen ja rakentaminen motivoi

Vastaus: Käännetään Inside-out Outside-in lähestymiseen

“Arvoa asiakkaalle on niin vaikea konkretisoida”

Hinta on vielä helppo laskea mutta...?

Vastaus: Työkalut ja myyntiosaaminen, kokonaisvaltainen suhde asiakasyrityksen kanssa yksittäisten palvelutuotteiden sijaan

“Asiakaslistojen läpisoittaminen ei paljon lehtien puhelinmyynnistä eroa”

Turhautuminen

Vastaus: Liidien laadun nosto, koko myyntiprosessin menestystekijöiden ymmärtäminen ja osaamisen kehittäminen

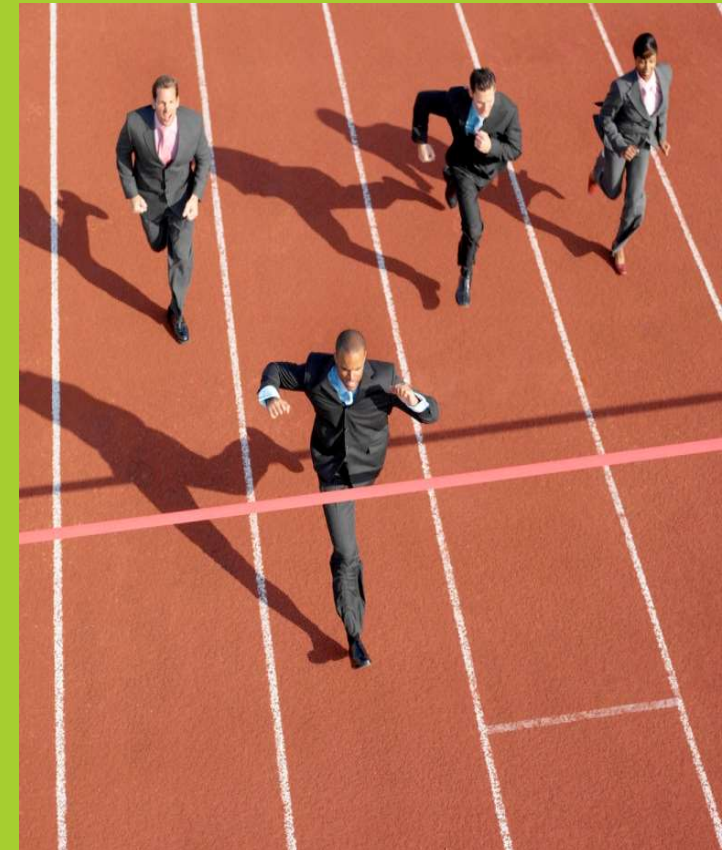
“Ovesta sisään tuleva asiakas saattaa olla jo puoliksi menetetty”

Kannattavuus ja tehokkuus

Vastaus: Intohimo ja osaaminen muuttaa tekemistä ennakoivammaksi

Valmennusohjelman tavoitteet

- antaa uutta osaamista ja kykyä toimia tämän hetken haasteissa
 - kehittää myyjästä neuvonantaja
 - tuoda käytännön keinoja
 - haastaa asiakasta
 - ymmärtää asiakkaan liiketoimintaa
 - argumentoida hyötyjä
 - rakentaa kykyä luoda ratkaisu
 - kehittää osaamista päättää kauppa
 - kehittää osallistujan digivalmiuksia
- ja hyödyt
- laajempia ratkaisuja
 - enemmän kauppia
 - henkilökohtaiset myyntisuunnitelmat



Valmennuskokonaisuus, jonka tehtävänä on Ratkaisumyynnissä onnistuminen

MODUULI 1.

Moderni ratkaisumyynti ja ammattimainen valmistautuminen

- Asiakkaan tapa ostaa on murroksessa – miten vaikuttaa tapaan myydä?
- Mitä on moderni ratkaisumyynti?
- Millainen olen ratkaisumyyjänä – erilaiset myyntiprofiilit?
- Vaikuttavan myyntitapaamisen elementit
- Miten valmistaudun ammattimaisesti ja tehokkaasti asiakastapaamiseen?

MODUULI 2.

Asiakkaan ääni ja rakentava haastaminen

- Mitä arvoa ja hyötyä pystymme tuottamaan asiakkaalle?
- Mitkä ovat asiakkaan eri roolit ja kiinnostuksen kohteet sekä myyntiviestimme?
- Asiakkaan erilaiset ostoprofiilit
- Miten selvitän asiakkaan haasteet ja tarpeet?
- Mitä tarkoittaa asiakkaan rakentava haastaminen ja miten voin tehdä sitä tuloksekkaasti, myös etänä?

MODUULI 3.

Ratkaisun esittäminen ja hyödyn argumentointi sekä asiakkaan vakuuttaminen

- Miten vakuutan asiakkaan ratkaisusta?
- Miten argumentoin arvon ja hyödyn asiakkaalle?
- Mitä haasteita on kaupan päättämisessä ja miten edistän asiakkaan myönteistä päätöstä?
- Rakentavan haastamisen tehokas käyttö kaupan päättämisessä
- Miten arvioin kaupan saamisen todennäköisyyttä?

MODUULI 4.

Minä vaikuttajana

- Mistä asioista syntyy asiakkaiden vaikutelmat?
- Erilaisuuden kohtaaminen - millainen olen, millaisia ovat muut?
- Minä vaikuttajana – miten vaikutan ja vaikutun?
- Oma vuorovaikutus- ja kommunikointityyli
- Oman kehittymiseni polku vaikuttajana ratkaisumyynnissä
- Mitä vien käytäntöön?

Etukäteistyö

Ti 6.9.

Välitehtävä I

Ti 11.10.

Välitehtävä II

Ti 8.11.

Välitehtävä III

To 8.12.

Tavoitteeseen pääsyn varmistavat Osaavat ja kokeneet valmentajat

Kokemus ja osaaminen



Head of Social and Healthcare Reform
PETRI LEINO

"Petrin hankkeissa saadaan aikaa tuloksia innostavalla ja osallistavalla työskentelyllä"

ASiantuntija-alueet

Myyntin johtaminen, kasvun johtaminen, vaativat julkisen sektorin uudistumishankkeet



Managing Consultant
JENNI JESKANEN

"Jenni on tavoitteellinen ja energinen uudistaja ja sparraaja, joka haastaa positiivisesti toisia löytämään omat vahvuutensa."

ASiantuntija-alueet

Johtaminen ja esihenkilötyö, strategia ja osaamisen kehittäminen, isot muutoshankkeet

Tarjoamme uudistetun ohjelman Kilpailukykyisesti hinnoiteltuna

Lisätiedot:

Koordinaattori

Susanna Lundahl

puh. (09) 6824 130

susanna.lundahl@tekninen.fi

Johtava asiantuntija

Lauri Leskinen

GSM 0440 911 067

lauri.leskinen@tekninen.fi

Teknisen Kaupan Liitto ry

Eteläranta 10

00130 HELSINKI

puh. (09) 6824 130

www.tekninen.fi

Toteutamme valmennukset ryhmissä, joissa on 10 - 15 osallistujaa teknisen kaupan yrityksistä. Valmennuspaikkana on tapahtumatalo BANK, Unioninkatu 20, 00130 Helsinki

- Valmennuskokonaisuuden hinta jäsenillemme on **1 600 €**, lisäosallistujat samasta yrityksestä saavat 10 %:n alennuksen
- Hintaa muille kuin jäsenille 2400 €
- Kokouspaketti **210 €** sisältää aamiaisen, lounaan ja iltapäiväkahvin kaikkina valmennuspäivinä
- Hinnat alv 0%

Seuraava ryhmä aloittaa **syyskuussa 2022**.

Ilmoittautuminen on käynnistynyt, varmista osallistumisesi ja varaa paikkasi nyt.

